



Fallbeispiel 8

Systemische Business-Aufstellung von Barbara zum
Anliegen: In welche Richtung geht es für mich beruflich
weiter?

Table of Contents

Ausgangslage.....	2
Business-Aufstellung.....	3
Ist-Situation darstellen.....	3
Positiv verändern.....	6
Abschlussbild.....	10
Zur Business-Aufstellung.....	11



Ausgangslage

Barbara: Ich bin seit 8 Jahren als Kinesiologin selbständig tätig. Hauptsächlich sind es emotionale Themen, mit denen die Frauen zwischen 25 und 60 Jahren zu mir kommen, z.B. fehlende Selbstliebe, das inneres Kind heilen, Wut, Zorn und Angst. Männer kommen meist aufgrund eines körperlichen Themas. Ich habe einen extra Praxisraum zu Hause und mache Hausbesuche. Ich bin auch nicht die Einzelgängerin, habe schon überlegt in eine Praxisgemeinschaft zu gehen.

Zwischendurch hatte ich auch immer wieder Teilzeit-Jobs. Aktuell habe ich auch einen und bin auf Suche nach einem neuen. Ich stehe an einem Punkt wo ich nicht genau weiß, in welche Richtung es weiter geht. Ich bin verunsichert, ob ich überhaupt die Selbständigkeit so ausüben soll.

Mein Anliegen für die Business-Aufstellung:

- **In welche Richtung geht es für mich beruflich weiter?**

Meine Website erstelle ich gerade neu. Soll ich mich auf Kinesiologie fokussieren oder etwas anderes anbieten. Soll ich ein Angebot für kleinere Unternehmen erstellen? Auch handwerklich bin ich sehr geschickt.

***Martina:** Ausschließlich selbständig Tätige können auch zwei ganz unterschiedliche Angebote miteinander vereinbaren. Mit zwei Webseiten und Marketingaktivitäten für unterschiedliche Zielgruppen. Neben einem Job empfehle ich maximal eine selbständige Tätigkeit. Wir haben verschiedene andere Optionen kurz besprochen. Barbara kann sich im Moment keine andere Dienstleistung als Kinesiologie vorstellen.*

Mein Vorschlag: wir nehmen einen offenen Zettel dazu, weil wir wissen, irgendwas ist da sonst noch. Wir wollen wissen, wie reagiert das, wo ist das überhaupt. Den Zettel könnten wir als ANDERE DIENSTLEISTUNG oder ANDERES THEMA bezeichnen, um das es heute auch noch geht.

Barbara: Nehmen wir ANDERES THEMA.



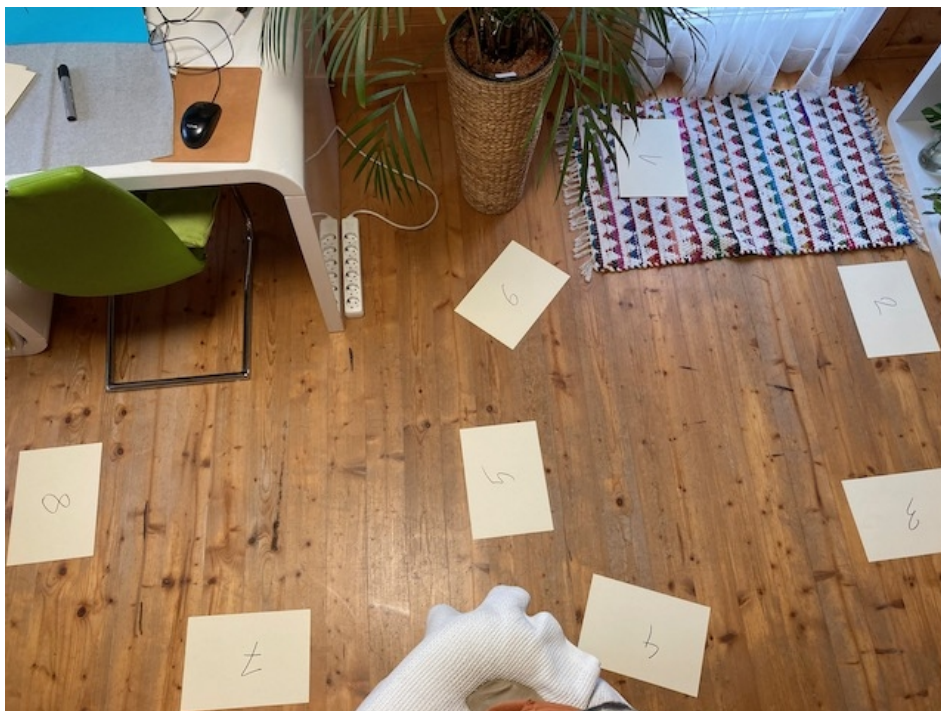
Business-Aufstellung

Barbara: Für die Aufstellung habe ich zu Beginn folgende Elemente ausgewählt: KINESIOLOGIE, ZIELGRUPPE, TEILZEIT-JOB, EINNAHMEN, MARKETING, KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN und ANDERES THEMA.

Ist-Situation darstellen

***Martina:** Barbara hat mit Bleistift die Elemente und ihren Namen auf Zettel geschrieben. Es gibt die Variante, dass sie die Zettel bewusst auflegt oder diese umdreht, mischt und intuitiv auflegt. Sie hat die zweite Variante gewählt, d.h. in der ersten Runde wissen wir beide nicht, was auf dem jeweiligen Blatt Papier steht. Sobald die Zettel liegen, nummeriere ich sie auf der Rückseite.*

Ich spüre mich intuitiv ein und bin schon im Reden: wir starten, wir starten, wir starten, es ist eine Menge da, finde es jetzt schon spannend, da liegt etwas, ich starte nicht sofort, schau mir alles an, einige Zettel liegen im Kreis.





- 7 - stelle mich auf die 7, schaue von hier auf ein kleines gelbes Kärtchen mit dem Wort "Dienstleistung", das ist mir wichtig. (Anm.: Es ist eines der kleinen Kärtchen, die ich im Vorgespräch bei der Frage verwende, welche Elemente der Selbständigkeit wir aufstellen) - die 7 ist **MARKETING**
- 8 - egal wie der Zettel liegt, ich blicke aus dem Fenster, überlege, wo ich genau hinschaue, schaue am Nachbarhaus bei der Satelliten-Anlage auf das kleine Ding (Anm.: weiß nicht, wie das heißt)- der Zettel liegt für **ANDERES THEMA**

Barbara: Das ist das Empfangshörndl (die Empfangseinheit, der Signalumsetzer), das muss ganz genau ausgerichtet sein, sonst hat es keinen Empfang.

Martina: ich gehe nicht eindeutig wohin, jetzt nehme ich die

- 4 - wenn ich auf der 4 stehe schaue ich auf die Ziffer 4, auf den Strich hinauf, halte mir den Kopf - es ist **TEILZEIT-JOB**

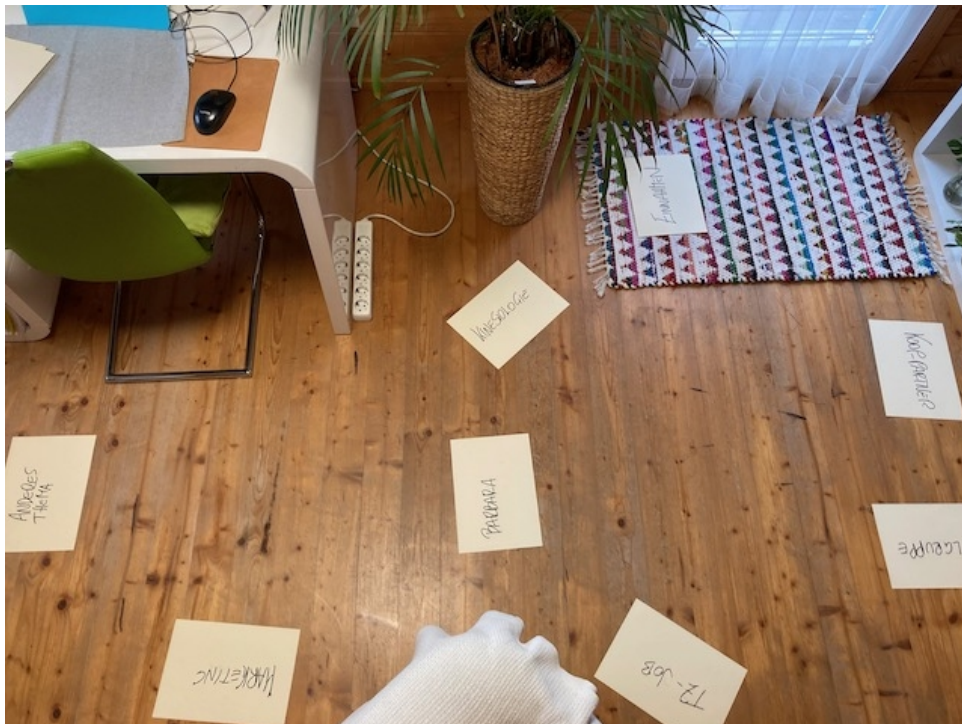
bin immer in diesem "was ist das nächste", es ist nicht eindeutig, was ist das nächste ist, es kommt nicht schnell

- 5 - ich werde ruhiger, sehe aus dem Fenster, auf ein Hochhaus, da ist ein Kran, ich nicke, ich habe Ruhe - es ist der Zettel für **BARBARA**
- 6 - der Platz ist etwas komisch, man kann sich schon hinstellen, eine Zeit lang kann man da stehen, wenn man sich bewegt, kommt man gleich wo an, schaue in die Ferne, auf den Himmel, es nur ein kleines Stück freier Himmel zu sehen - es ist **KINESIOLOGIE**
- 2 - wenn ich da stehe, komme ich auch gleich wo an, da muss ich mich gleich umdrehen und anders herstellen, stehe sehr aufrecht, kurz geht das auch, drücke meinen Rücken durch, sehr aufrecht, schaue auf einen Rauchfang - liegt für **KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN**
- 3 - ich lache, komme immer wieder am Regal an, greife etwas aus Holz an, das handgefertigt ist, die Position ist nicht so angenehm, da komme ich mit dem Ellbogen gleich wo an, ich weiß, ich möchte nachher da auf jeden Fall weg, stehe zu knapp am Regal, kann mich nicht bewegen, da muss ich aufpassen, das ich nicht anstoße - es ist die **ZIELGRUPPE**

Systemische Business-Aufstellung



- *1 - ein Lächeln, mein Fuß dreht schon fast den Zettel um, hier ist etwas sehr knapp vor mir, so geht nix weiter, schaue beim Schreibtisch auf das extra Licht für Videokonferenzen, sehe das Licht von meiner Position aus nur von hinten, da ist die Lampe schwarz, ich weiß, dass es ein Licht ist. - liegt für EINNahmen*



Barbara: Interessant zu sehen, dass ich in der Mitte stehe, KINESIOLOGIE und TEILZEIT-JOB sind direkt neben mir und alles andere liegt verstreut um mich herum. Zwei Teile liegen ein abseits. Manche Themen hatten wenig Platz, waren ziemlich am Rand.

Martina: *Bevor sich die Elemente bewegen können, spüre ich mich, jetzt wo alle Zettel offen liegen, nochmal in alle einzeln ein.*

- *TEILZEIT-JOB - der Blick bleibt auf dem eigenen Zettel, ich schaue auf das O von Job. Der Job ist eine runde Sache, bietet mit laufenden Einnahmen Sicherheit, auch mittelfristig, ist schon ok, den richtigen Platz geben, nicht zu viel Raum geben. Es soll genug Zeit und Energie für die selbständige Tätigkeit bleiben.*



- *ZIELGRUPPE - schaut auf das A von Einnahmen*
- *EINNAHMEN - wir müssen nicht das, was im Weg steht, wegräumen, ich möchte die Position verändern, das wird bleiben, das darf bleiben, ich will woanders hin*
- *KINESIOLOGIE - ich will sicher auch woanders hin, ich will mich auf jeden Fall schon einmal umdrehen, ich will auf BARBARA und die ZIELGRUPPE schauen.*
- *BARBARA - ich blicke zum TEILZEIT-JOB und ich schaue auch auf das ANDERE THEMA. Da ist mir noch irgendetwas wichtig, was immer es ist. Was interessant ist, wir müssen es nicht genau besprechen, nicht genau wissen, was es ist. Es gibt noch ein anderes Thema und ein bisschen etwas machen wir heute, damit mehr Klarheit, mehr Ordnung kommt. MARKETING sehe ich sehr wohl, alle anderen sehe ich im Moment nicht.*
- *MARKETING - ich schaue weiterhin auf das kleine gelbe Kärtchen mit "Dienstleistung", das bleibt mir sehr wichtig, bin bereit, mich jetzt umzudrehen, auf BARBARA zu schauen, auf KINESIOLOGIE, auf die KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN. Interessant ist, ich blicke auf Wasser, auf den weißen Punkt am Boden des Wasserkrugs. Was ich bemerke, ich blicke nicht zu den EINNAHMEN. Ich sehe, dass die da sind, ich will nicht hinschauen.*
- *ANDERES THEMA - bin einfach da, wir wissen schon von BARBARA, das nicht wichtig, was es ist, da es so prominent vor BARBARA steht, wäre es gut, wenn sich das ein bisschen bewegt.*

Positiv verändern

Jetzt spüre ich mich wieder intuitiv ein, welche Elemente auf einen anderen Platz wollen.

- *ANDERES THEMA - geht auf die ganz andere Seite, hinter alle anderen Zettel, das Thema ist da, muss nicht ganz verschwinden, geht jetzt einmal zur Seite.*
- *BARBARA - MARKETING ist wichtig, nicht das einzige, sie will mehr im Blick haben, am leichtesten wäre, dass sie sich umdreht, weil sie dann alles im Blick hat, wissend, dass einige Teile noch ihre Positionen verändern wollen, sie dreht sich um und rückt etwas ab.*
- *KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN - bewegen sich, wollen mehr Platz haben*

Systemische Business-Aufstellung



- *ZIELGRUPPE* auch, alle wollen mehr in die Mitte kommen
- *TEILZEIT-JOB* - ich lache, bewegt sich nur wenig, sieht nicht zu den anderen Zettel, ist nur mit selbst beschäftigt, muss nicht weiter in die Mitte kommen.
- *KINESIOLOGIE* - will einen besseren Platz, definitiv.
- *EINNAHMEN* - wollen auf jeden Fall woanders hin, wollen gut im Blick sein, mehr im Zentrum, das ist denen einmal sehr wichtig, dass sie bei der *KINESIOLOGIE* sind, auch näher beim *MARKETING*
- *MARKETING* - merke, das der Zettel noch so gedreht werden will, dass er in die Mitte schaut. Jetzt schaut *MARKETING* auch auf die *EINNAHMEN*
- *ZIELGRUPPE* und *KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN* - sind auf einer Ebene



- *ANDERES THEMA* will auf einen Platz, um auch sichtbarer zu sein. Es stellt sich hinter *ZIELGRUPPE* und *KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN*

Systemische Business-Aufstellung



Mache den Vorschlag, dass Barbara sich auf ihren Zettel stellt, ich stelle mich auf ANDERES THEMA, wir sind eine Zeit still.

- *ANDERES THEMA - ich mache die Augen zu, was machen wir mit dem Zettel, wo darf es für dich hin im System, damit es für dich gut oder OK ist?*

Barbara: ich habe immer gesagt, dass ich glaube, dass KINESIOLOGIE nicht das einzige ist, was ich machen werde, vielleicht noch etwas anderes oder kombinieren, denke an Training und Coaching, also nicht komplett etwas anders. Das ANDERE THEMA steht mir zu weit weg, obwohl ich nicht weiß, was es ist.

- *Martina: ANDERES THEMA probiert den Platz zwischen KINESIOLOGIE und EINNAHMEN ein. Wir können tauschen. KINESIOLOGIE in Mitte, weil es schon klar ist.*

Barbara: so ist es gut, ich habe KINESIOLOGIE im Blick und es ist noch etwas anderes da und es ist gut, dass es da ist. Super, dass die EINNAHMEN nicht so weit weg sind.



Barbara: Ich kann wenig damit anfangen, dass MARKETING so nah bei mir steht, natürlich geht es darum, etwas zu verkaufen.



Martina: *Sollen wir einen anderen Platz probieren? Wenn dir MARKETING zu nah ist, wir finden anderen Platz.*

Barbara: Darum werde ich nicht herumkommen, das ist ein Thema von mir, sichtbar zu werden.

Martina: *Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten im Marketing. Es geht darum, deinen Weg zu finden, der für dich passt.*

- *Ich stelle mich auf MARKETING: ich stehe neben dir, blicke auf EINNAHMEN, KINESIOLOGIE, ZIELGRUPPE, KOOPERATIONS-PARTNER*INNEN, habe die vier Sachen im Blick, bin bei dir.*

Barbara: Jetzt ist es spürbar, ich kann dorthin kommen über das MARKETING. Verschiebe die Zettel noch ein wenig, weil ich gerne Struktur habe. Das ANDERE THEMA will ich auf einer genauen Ebene mit KINESIOLOGIE und EINNAHMEN haben. Habe kurz überlegt, ob die EINNAHMEN in die Mitte kommen. Es ist besser, auf das zu fokussieren, das die EINNAHMEN bringen.

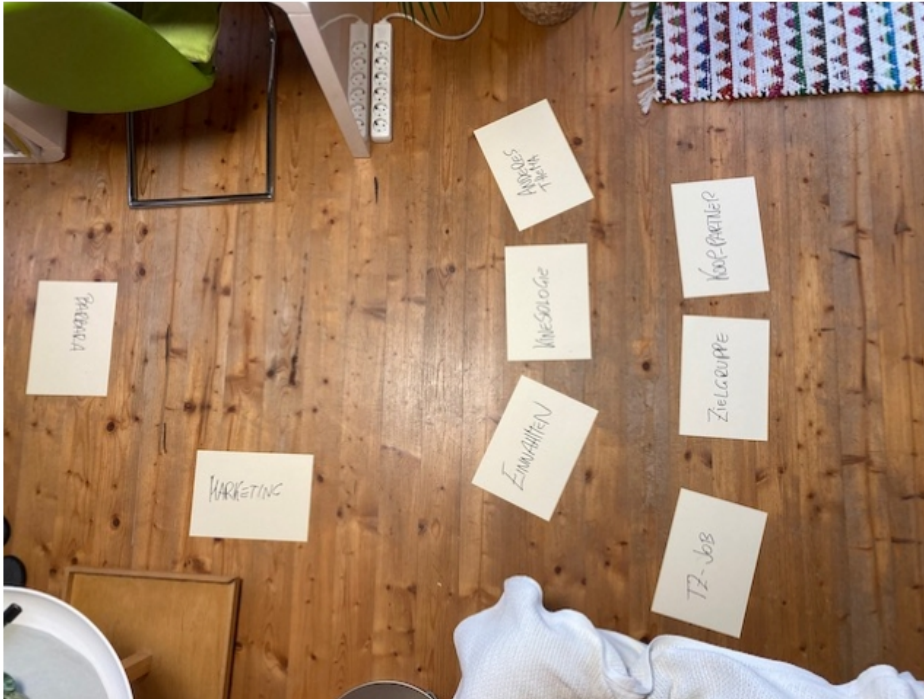
Martina: *die beiden äußeren EINNAHMEN und ANDERES THEMA könnten tauschen, dann sind die EINNAHMEN auch näher beim TEILZEIT-JOB.*

Barbara: Den TEILZEIT-JOB sehe ich jetzt nur am Rande.

Martina: *Ich schiebe den Sessel daneben etwas von TEILZEIT-JOB weg, weil BARBARA ihn so besser sieht.*



Abschlussbild



Barbara:

Wo die EINKÄUFEN am Anfang am Rand gelegen sind, waren sie begrenzt. Jetzt liegen sie zentraler, das macht es freier.

Zu Beginn war ich in der Mitte, konnte jedoch nicht alles sehen. Jetzt kann ich auf alles schauen und habe einen besseren Überblick.

Und das ANDERE THEMA gehört auch dazu.



Zur Business-Aufstellung

Barbara: Vor der Aufstellung war so ein unangenehmes Gefühl, ein "Gewurl". Durch den fehlenden Überblick, habe ich nicht gewusst, wo ich gerade stehe. Nach der Aufstellung war ich erleichtert und auch ein bisschen überrascht

Die Aufstellung hat mir gezeigt, dass der Job einerseits zwar seins ist, jedoch sehr wohl seinen Platz hat.

Habe jetzt einen besseren Überblick, was ich jetzt tun kann, bzw. welche Richtung ich mich bewege. Ich werde mich in der nächsten Zeit auf Kinesiologie fokussieren und mich nicht im Job verlieren. Der Job ist in sich geschlossen, ich muss nicht krampfhaft nach einem sinnvollen Job suchen. Es ist klarer und leichter.

Vielen Dank für das Vertrauen und das Fallbeispiel

Martina